

证券代码：003030

证券简称：祖名股份

## 祖名豆制品股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	西南证券 夏霁；安信证券 王玲瑶；华鑫证券 孙山山；申港证券 张弛；首创证券 赵瑞；东北证券 竹璐铭；杭州金投 冯富凯；瑞特资产 何肆杰；巨曦资产 王海亮；远盛投资 谢亮、陈忠甫；资本有约 毛敬民；仁达投资 张权等，及线上投资者
时间	2023年5月11日 14:30-16:30
地点	安吉祖名公司会议室、约调研“祖名股份投资者关系”小程序
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：蔡祖明先生 副董事长：沈勇先生 副总经理、董事会秘书兼财务总监：高锋先生 董事、副总经理：李国平先生 祖名研究院院长：杨梅女士 董事长助理兼营销中心总监：陈琪先生 第一创业证券承销保荐有限责任公司保荐代表人：付林先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、现场参观工厂及祖名文化馆 二、董事长致辞 三、公司2022年度经营情况及2023年一季度业绩情况介绍 2022年受宏观经济波动影响，大豆等原辅料、能源价格持续高位运行，劳动力和物流成本连年增加，豆制品行业的外部环境仍不容乐观。公司坚持“外抓市场，内抓管理”的工作思路，

积极采取应对措施，开源节流，提高公司运行效率，实现了企业稳步发展。报告期内，公司实现营业收入 148,744.70 万元，同比增长 11.24%；实现归属于母公司股东的净利润 3,837.98 万元，同比下降 31.12%。2022 年度，生鲜豆制品保持平稳增长，实现销售收入 97,799.98 万元，同比增长 9.40%；植物蛋白饮品实现销售收入 23,314.34 万元，同比增长 11.52%，其中瓶装饮品类快速增长；休闲豆制品经口味、包装调整后实现销售收入 7,453.00 万元，同比增长 14.80%。

2023 年第一季度，公司实现销售收入 32,491.39 万元，同比下降 3.65%，实现归属于母公司股东的净利润 933.93 万元，同比增长 20.33%，一季度收入下滑的主要原因系商超渠道销售收入的减少。

#### **四、问答环节**

##### **1、公司对外投资项目进展情况如何？**

答：公司目前对外投资项目主要为扬州祖名的迁建项目及与北京香香、太原金大豆、贵州龙缘盛、南京果果的合作项目，其中扬州祖名迁建项目计划今年年底投产；与北京香香、太原金大豆及贵州龙缘盛的合资设立公司事项已经完成，新设公司分别为北京祖名香香豆制品有限公司、山西祖名金大豆豆制品有限公司、贵州祖名豆制品有限公司，均为祖名控股子公司，三家公司将立足当地市场开展业务。对于南京项目，公司有望于明年上半年与南京果果达成正式合作，届时如有重大进展会及时披露，敬请关注。

##### **2、如何判断大豆价格未来的走势及公司如何应对价格波动？**

答：结合当前国内大豆价格和大豆期货价格走势，以及非洲和俄罗斯等地区扩大大豆种植面积等因素，我们认为较 2022 年大豆平均价格整体呈下降趋势。在应对大豆价格波动措施方面，公司会在充分把握未来市场行情变化趋势的情况下，选择合适时机提前与供应商签署订购合同，通过提前备货来锁定大

豆成本价格。

### **3、公司大豆采购来源及如何确保大豆原料安全？**

答：公司采购的大豆来自黑龙江，100%为国产非转基因大豆。除要求供应商提供第三方关于大豆转基因检测报告外，公司还设立了转基因检测中心，对大豆进行多轮次检测后方可投入生产。公司通过系统化、全流程严格管控确保大豆原料的安全。

### **4、公司预制菜产品的研发进展如何？**

答：当前市场上预制菜多以肉制品为主，豆制品预制菜市场渗透率还比较低，发展空间很大。近年来，公司致力于豆制品预制菜的研发，目前试验范围已覆盖全豆制品菜种，从多种原料入手，以预制菜角度进行原料配方及制作工艺的改进，同时，公司也在聚焦研发液氮冷冻、生物防腐、杀菌等技术，从而防止豆制品因高温、冷冻造成的物态及风味的改变，目前已形成多款预制菜品种并逐步推向市场。未来公司将积极探索相关消费人群的饮食习惯及消费场景，努力形成满足不同需求人群的豆制品预制菜。

### **5、公司在饮品和休闲豆制品市场会有怎样的营销策略？**

答：植物基饮品发展前景广阔，饮品业务是公司未来发展的重点。在饮品和休闲豆制品方面，公司市场布局主要聚焦于华东地区并作为公司发展的根基，公司在华东市场具备较强的品牌优势和渠道优势，同时，公司选取了贵阳、太原、北京等地作为部分重点市场进行拓展，打造差异化优势。此外，公司优先聚焦具备高势能的渠道，从品牌价值角度出发，扩大公司如玉米汁、豆奶等相关产品的品牌势能。

### **6、2022年公司在技术创新方面有哪些进展？**

答：2022年公司及子公司新申请了9项发明专利、9项实用新型专利，截至报告期末，公司及其子公司已拥有28项发明专利、61项实用新型专利，全部为自行申请获得。公司申报的“全豆豆乳系列产品制备关键技术研究及开发”、“植物基人造

	<p>牛肉干的工艺研究及产业化”、“全自动大豆浸泡生产线的设计开发”，分别获得中国豆制品行业科技创新产品工艺创新型一等奖、二等奖和设备设施创新型一等奖。公司还参加两个国家标准，六个行业标准，以及三个团体标准的制订和修订，引领行业技术发展方向。公司重视技术投入，一方面公司引进专业人才并不断培育研发和技术队伍，另一方面增加研发仪器分析设备的投入。公司引进了多条日本全自动豆腐生产线、自动化瓶装豆奶生产线，还拥有高端智能豆芽菜全自动化生产线、自动化智能化杀菌设备等国内外领先的高端自动化设备，生产工艺达到了行业领先水平。</p> <p><b>7、公司如何铺设线上渠道及运营？</b></p> <p>答：公司主要通过微信公众号、抖音、小红书等新媒体，以及展会推广、新品展示、产品推广、豆制品视频推广、电商平台直播等多种形式，增加消费者认知度，提升品牌知名度和美誉度。公司线上业务由全资子公司祖名唯品运营，主要销售渠道覆盖传统电商平台、线上商超平台、新媒体电商/直播平台、社交电商平台、私域团购平台以及分销等其他平台。此外，公司重点发力直播板块，除了和东方甄选、辛吉飞、烈儿宝贝、猫妹妹、郝劭文等头部主播合作外也拓展了众多腰部主播，同时也在抖音平台重点建设品牌自播团队，目前已有2个品牌直播间，未来会继续在线上私域团购和直播板块发力。</p> <p><b>8、公司 2023 年的市场开拓重心在哪？</b></p> <p>答：2023 年公司除对北京、山西、贵州合作项目市场进一步拓展外，将重点开拓上海、南京、武汉、合肥等市场及电商渠道，努力做大做强线上线下业务，形成销售合力提高市场份额。</p>
附件清单（如有）	投资者可通过约调研“祖名股份投资者关系”小程序进行回看
日期	2023 年 5 月 11 日